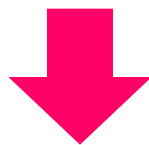


木村専門委員提出資料

平成25年7月25日

共助社会づくりの推進に向けて

- ①人や組織のつながりがしなやかな強さを持つ
安定した社会の構築に寄与すること
- ②地域を活性化するために、新たな市場の創出・拡大、
雇用の拡大、寄付文化の醸成に寄与すること



共助社会を「**共助地域の集合体**」としたならば、、、

【1】地域課題の当事者が、解決策の担い手に。

【2】地域課題の解決策を、ずっと暮らしていくための仕事に。

【3】**多様な主体**が連携し、みんなで“志金”を持ち寄るしくみに。

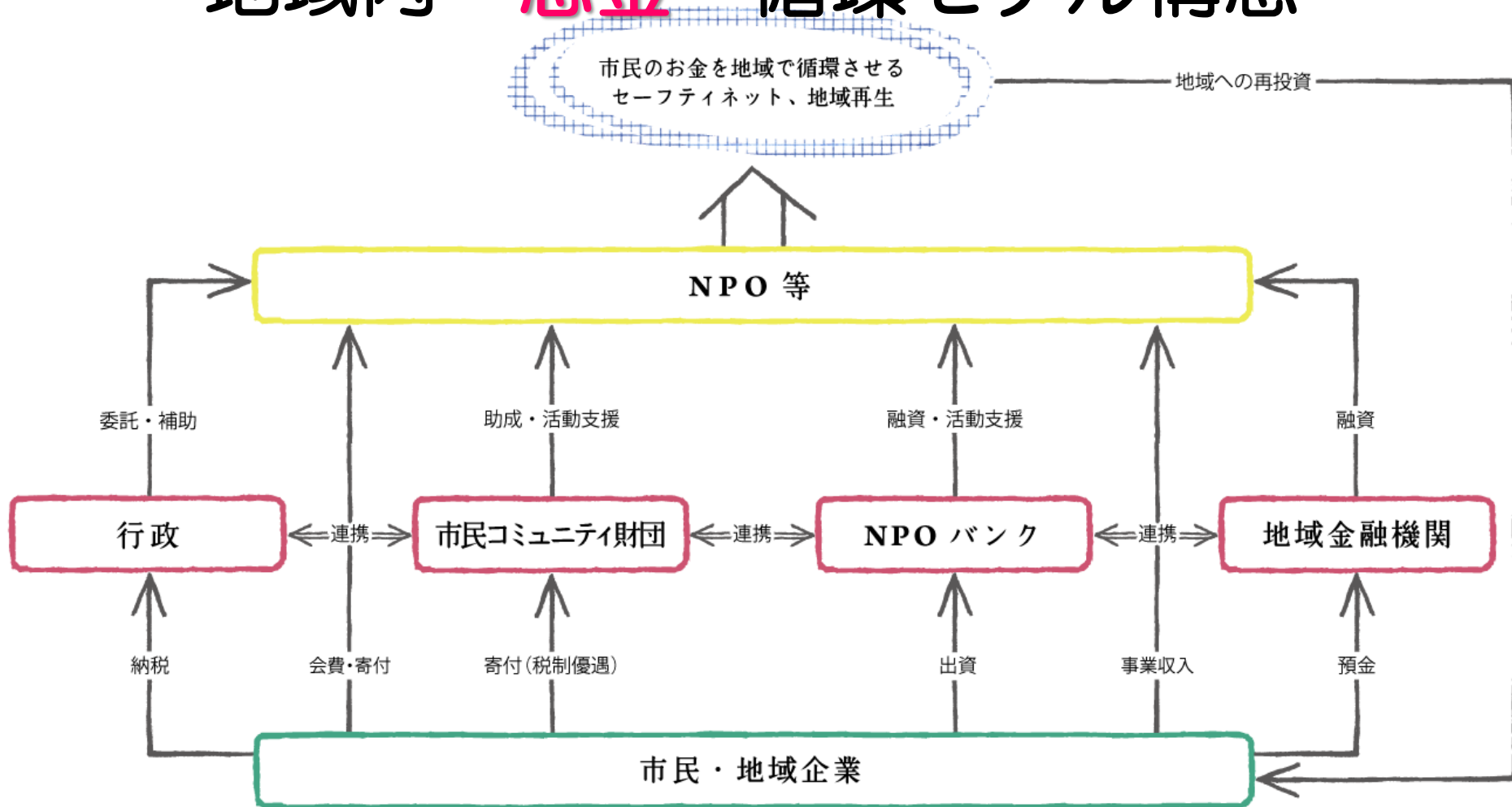
(1) 資金の「**出し手**」(市民、地域企業)

(2) 資金の「**受け手**」(NPO等)

(3) 資金の「**生かし手**」

(行政、市民コミュニティ財団、NPOバンク、地域金融機関) 1

地域内 “志金” 循環モデル構想



参考：「名古屋市民活動促進基本方針」（2011 年 12 月） / 図 資金が地域で回る仕組みのイメージ（例：市民ファンドの場合）

資金の「出し手」の現状

□寄付した人の多くは“自己満足”？

⇒そのお金が何に使われているか、
自分が投じたお金の行方に関心（責任）が（持て）ない？

□寄付の動機が“非自発的”？

（付き合い、習慣、自治会や町内会等が集めにきたから等？）
⇒共同募金や日本赤十字社等への寄付を、
自治会費や町内会費に上乗せして募っている場合も？



「出資（志）」を社会参加の手段のひとつに？

資金の「受け手」の現状

□ニーズ（地域や社会の中で何がどれだけ足りないか）を把握・発信できていない？

⇒「第一顧客」「第二顧客」が誰かわからない？

⇒わからないから尋ねられない？

⇒わからないのに知ろうとしない？

□助成・補助、受託収入ありきのビジネスモデルになっている？

⇒“継続的な”資金調達基盤がない？

□資金に見合った価値を提供できていない？

（寄付は“お願い”するもの？）

➡「融資（志）」を資金調達の手段のひとつに？

資金の「生かし手」の現状

- “助成金”（成長を育むお金）になっていない？
（資金的支援の前後の「非資金的支援」がほぼ皆無？）
- “ビジネス的”な支援力がない？
（自分たち自身が補助、受託収入ありきになっている？）
⇒ ウォンツ（天動説）からニーズ（地動説）へと促す力や、
一つひとつのNPOではアクセスできない資源を有する力がない？

【市民コミュニティ財団】 【NPOバンク】

- ・ 「非資金的（ハンズオン）支援」への挑戦
（中間支援組織は「資金的支援」への挑戦）

【地域金融機関】

- ・ 共同学習期：勉強会
- ・ 社会実験期：仮想理事会（単発）
- ・ 事業展開期：SROI測定（継続）

「問題意識 ⇔ 解決策」と実践例

1. 天動説>地動説 ⇔ 地域課題を「見える化」する力↗

【「解決策」の実践例】

□オフライン：お金の地産地消白書2011@愛知県版、
地域資源白書2012@東海版

□オンライン：あいち「見える化」ウェブ

2. 「NPOで飯を食う」とは？ ⇔ 人とお金を巻き込む力↗

【「解決策」の実践例】

□人（＝ボランティアマネジメント）：momoレンジャー、
テーマ提案プログラム「エンタク」

□金（＝ファンドレイジング）：フレンドレイザー、
事業指定プログラム「ミエルカ」

3. 成果が「？」 ⇔ 社会的価値を伝える力↗

【「解決策」の実践例】

□定性：フォトレポーター（愛知まちのたね通信）

□定量：SROI測定（せとしんプロボノP、とうしんプロボノP）**6**